

REAL PARTNER



住まい探しは
ハトマーク

MAY

2021年5月号〔隔月発行〕

令和3年5月10日発行 通巻第501号
公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会

特集

若者を中心に利用が広がる 「サブスク住宅」サービスとは？

「住」のトレンドウォッチング

所有者不明土地関連法案が成立！

注目の書 著者は語る

『「失敗」の日本史』本郷和人

紙上研修

コロナ禍のハラスメント問題について

Hatomark Fellow

ハトマーク支援機構からのお知らせ

ここ数年で、市場規模が大きく拡大している「サブスクリプションサービス」。

「サブスク」とも略されるこのサービスは毎月、決まった金額を支払って、一定のサービスを受け続けられる仕組みだ。音楽や映画・ドラマなどの配信、書籍や雑誌のネット購読、各種PCソフトの継続利用から広がったサービスだが、ここに来てさまざまな業種のサービスに「サブスク」が拡大している。その一つが「サブスク住宅」だ。

この新しい「サブスク住宅」サービスとは、どのようなものなのだろうか。 (文・編集部)

サブスク住宅とは、 どんなサービスなのか？

「サブスク住宅」（サブスク型住宅、サブスクリプション型住宅ともいう）とは、毎月決められた一定の金額を支払えば、このサービスを展開している運営会社が管理する物件のどれかを選んで、自由に住むことができる仕組みだ。

サブスク住宅には多くの場合、生活するのに必要な家具や調理器具がそろっており、電気代・水道代・ガ



ス代・ネット回線代なども定額料金のなかに含まれているので、ユーザーは身一つで暮らすこともできる。リモート勤務がフルで可能な職種ならば、日本各地のサブスク住宅に定期的に移り住みながら暮らすという生活も夢ではないだろう。

戸建てをシェアハウスとして利用したり、集合住宅の1室を個室、またはシェアルームとして利用する場合が多く、たとえば空き家や空き別荘などをサブリース契約で確保して、リノベーションしたうえで快適な住み心地が得られるようにしてシェアハウスとして提供される。ただ、キッチンやトイレ、浴室は共同利用の場合も多い。なお、運営会社によっては毎月の定額

REAL PARTNER

May 2021

特集 若者を中心に利用が広がる 「サブスク住宅」サービスとは？ 2

「住」のトレンドウォッチング 連載 第27回 所有者不明土地関連法案が成立！ 6

注目の書 著者は語る 『「失敗」の日本史』 本郷和人 8

不動産関連データから読み解く「住まいの今」 連載 第12回 地価公示価格——全用途平均は6年ぶりの下落 今後は三極化が進む!? 10

紙上研修 連載 第195回 コロナ禍のハラスメント問題について 12

今月のアーカイブ 16

「賃貸住宅管理業 業務管理者講習」のお知らせ 18

ハトマーク支援機構からのお知らせ

Hatomark Fellow 2021年5月号 20

表紙デザイン・中村勝紀 (TOKYO LAND)

CONTENTS

2021年5月10日発行 通巻第501号
発行／公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会
発行人／坂本 久 編集人／角 幸彦

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3
URL <https://www.zentaku.or.jp/>
TEL. 03-5821-8181 (広報)
FAX. 03-5821-8101

利用が広がる サービスとは？

特集

写真：ADDRESS 岩美邸（鳥取県）の外観（左）と内部（右）

料金しかかからないところもあるが、入会時に初期費用がかかることもある。まだ始まったばかりのサブスク住宅サービスは、それぞれの運営会社によって方針やユーザーターゲット、展開地域が違うので、利用形態にさまざまな違いがあることを理解して、ユーザー自身に合ったサービスを選ぶことが肝心だ。

サブスク住宅のメリット、デメリット

サブスク住宅のメリットは、普通の賃貸契約とは違って、敷金・礼金ではなく、東京・大阪などの大都市部の賃貸物件に比べれば定額料金が低く抑えられていることだ。また、家具が備えてあるので、家具を買いそろえる必要もないため、比較的少ない費用で引っ越しすることができる。サブスク住宅利用者の声を聞いても、「費用が安いのがいい」という答えが圧倒的に多い。

さらに運営会社が管理している物件のどこに住んでもいいので、自分の好きな地域に移り住むことができる自由度も見逃せない。利用する期間を短期間にすることもでき、週末だけ利用する使い方もサービスによってはできるので、そうしたメリットも大きい。

一方で、キッチンや風呂、トイレは共用の場合も多いので、そうした物件では個人のプライバシーを守ることがむずかしい。また、



クロスハウス「個室」（左）、
「ドミトリ」（右上）、
「家具付きアパートメント」（右下）
の一例

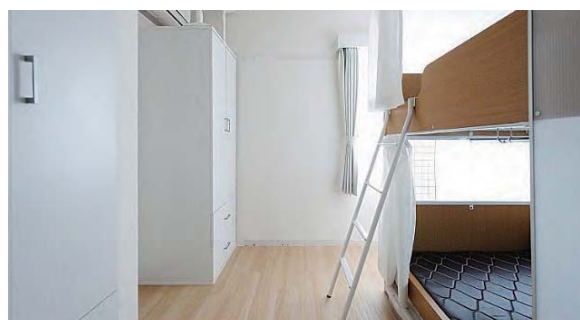
インテリアなど、自分の好みのままにはできないため、自分の思いどおりの空間はつくりづらい。

こうしたことを考えると、ある程度自由な勤務形態のユーザーであり、単身者でないと、サブスク住宅をフルに楽しむのはむずかしいかもしれない。

定額料金でいつでも気軽に 住み替えられる

たとえば、株式会社クロスハウスは東京・大阪など、大都市とその近郊をターゲットにして、戸建てや集合住宅のサブスク住宅を460物件、5,000室展開しており、2026年までに世界中で1万室を目指しているという。管理している部屋のタイプはさまざまで、戸建てのシェアハウスや、集合住宅をルームメイトと共用するドミトリ、パーティーションで区切ってプライベート空間をつくり出した半個室タイプなどもある。半個室タイプなどは、個室に比べてプライバシーはやや劣るものの、その分だけ料金設定を割安にした部屋を多く取りそろえている。利用期間は1カ月から設定でき、気に入ればそのまま住み続けることができる。1カ所に10～12カ月住んで、別の場所に移るのが平均だという。もちろん、別の場所に移るときも費用は定額料金だけだ。

クロスハウスの場合、大都市中心に展開しており、東京では渋谷や新宿、池袋などに20分以内に行ける



※写真提供：株式会社クロスハウス

物件を数多く管理しているが、郊外地域にも多くの部屋がある。そのため、地方から東京に出てきた学生や新入社員が、学校や勤務地の近くを選んで住むのに最適だ。会員登録として最初だけ初期費用がかかり、シェアハウスで3万円、家具付きアパートメントで5万円となっており、これとは別に毎月の定額料金がかかるが、毎月の定額料金は部屋によって税込約3万円からある。もちろん、光熱費なども含まれている。

ただし、年齢制限があり、会員は18～39歳までだ。また、女性専用の物件もある。

目指すは多拠点生活プラットフォーム

一方、北海道から沖縄まで日本各地でサブスク住宅を展開している株式会社アドレス（サブスク住宅サービス名はADDressの表記）の場合は、月額4万4,000円の定額料金を払えば、日本全国140カ所以上にある物件や提携宿泊施設を自由に選んで利用することができる。定額料金のなかに光熱費やネット回線代などが含まれており、敷金や礼金などの初期費用も一切からない。しかも、家には家具や調理道具、洗濯機など、生活の基本になる設備が完備されている。

同じ施設には1カ月に14日間利用できるのも、別荘感覚で楽しむこともできる。ADDressでは、リノベーションした戸建てをシェアハウスとして利用したり、提携するホテルも利用できるのも、週末だけ家族やカップルで過ごすこともできる。料金は会員が同伴するならば二親等までの家族は無料となる。また会員の固定パートナーであれば同伴者1名も無料だ。もちろん、別荘としてだけでなく、日本中を移動しながら単身でワーケーション生活をすることも可能だ。

利用者は若者だけではない

気になるのは、実際にどういう人がサブスク住宅を利用しているのかということだろう。



ADDress 鎌倉 A 邸（神奈川県）



上：ADDress 矢板 A 邸（栃木県） 下：清里邸（山梨県）

クロスハウスでは、18～39歳という年齢制限を設けているため、利用者の平均年齢は27歳だという。身軽に住まいを住み替えられる層が中心といえるだろう。一方、特に年齢制限を設けていないADDressでは20～40代が中心となっはいるが、大人世代やシニア世代の利用も確実に広がっているという。

好きなときに、好きな場所で生活できるサブスク住宅の自由さは確かに魅力的だが、家族がいる場合は、頻繁に引っ越すわけにはいかない。そうしたことを考えると、サブスク住宅は学生や若い会社員に向いているともいえるが、ADDressのようなサービスならば、家族で多拠点居住を満喫することも可能だろう。

新しいビジネスモデルとしてのサブスク住宅

では、サブスク住宅のスキームは、不動産ビジネスにとってどんな可能性があるだろうか。一つは空室リスクの低減が見込めることだ。クロスハウス取締役の大森新太郎氏は「学校や勤務先が変わればライフスタ



ADDress 川上村 A 邸（長野県）

※いずれも写真提供：株式会社アドレス

イルも変わり、人は引っ越しを考えます。そのなかで、物件からの退去率を減らすにはどうすればいいかを考えて、サブスク住宅というビジネスモデルにたどり着きました」と言う。不動産ビジネスにとって空室リスクは頭痛の種だが、同じ会社が管理している物件に定額で自由に住み替えることができれば、ユーザーをがっちりと抱え込むことができ、自社管理物件全体から見たときの退去率を減らすことができるのだ。

もう一つの可能性は、空き家問題の解決に資する点だ。2030年には日本全国の空き家は2,000万軒を超えるといわれている。現在の日本の総世帯数が5,738万戸だから、現時点の総世帯の35%に匹敵する空き家ができる計算になる。これを放置したままにしておけば、治安や景観の悪化といった社会問題につながる恐れが大きい。そこで、空き家を有効活用し、人が暮らせる環境に変えていけば、人々の交流機会が増えるとともに、経済が活性化される可能性が高まる。サブスク住宅を通じて、空き家問題の解決と地域活性化という社会課題の解決法が見えてくるのではないかな。

ゼロ円で住める家もある

最後に、まったく新しい住まいのスタイルを提供しているYADOKARI株式会社を紹介しておこう。メディアPRやまちづくり活性化、施設プロデュース支援事業などを展開しているYADOKARIは、リビングコスト・ゼロで住める家を提供する「YADOKARIゼロハウスプロジェクト」を進めている。

第1号のゼロハウスは北軽井沢の別荘で、これは元のオーナーから無償で譲り受けた物件を、YADOKARIのメンバーが手弁当でリノベーションした物件だ。希望者は家賃ゼロでここに住むことができ、さらにYADOKARIから業務委託という形で発注された仕事をこなすことにより、月10万円の収入を得るこ

図表 サブスク住宅サービスを展開する2社の比較

	株式会社クロスハウス	株式会社アドレス
サービスを展開している主な地域	東京・大阪・名古屋など大都市とその近郊、および世界各国	北海道から沖縄まで日本全国
住まいの形態	戸建てシェアハウス、集合住宅	戸建てシェアハウス、提携宿泊施設
管理戸数	約460物件、約5,000室	140力以上
利用できる期間	最低1カ月	1カ月に1物件につき最大14日
初期費用	住むタイプによって3万円と5万円	なし
毎月の定額料金	住むタイプによって2万9,800円から	4万4,000円
年齢制限	18～39歳	なし
最低契約期間	1カ月	1年間(最低利用3カ月)
法人契約	あり	あり

*サービスの詳細は、それぞれの社にお問い合わせください。

株式会社クロスハウス <https://x-house.co.jp/>

株式会社アドレス <https://address.love/>

YADOKARI 株式会社 <https://yadokari.net/>

とができるのだ。具体的な仕事の内容は、住む人が提供できるスキルによって判断される。住む人たちのスキルを持ち寄り、なんらかの形で地域に貢献するなどして、家賃ゼロで住むことができるという仕組みだ。

まだまだ始まったばかりのプロジェクトだが、これからゼロハウスを増やしていき、「日本国内だけでなく、世界も視野に入れて1万棟のゼロハウスを造っていく目標です。北軽井沢の物件については、多くの有名クリエイターからも応募をいただいて驚いていますが、世界に目を向けたときには、たとえば難民の方々にも利用できるような新しいコミュニティをつくっていければと考えています」と、YADOKARI株式会社の代表取締役CEO さわだいっせい氏は言う。

人口減少が加速するなか、増え続ける空き家をどう活用して、新しい付加価値を生み出せるようになるか。サブスク住宅サービスの拡大が、その問いに対する一つの答えになる可能性もあるだけに、今後の行方に注目しておきたい。



YADOKARI ゼロハウス北軽井沢の外観（左）と内部（上）

※写真提供：YADOKARI 株式会社

所有者不明土地関連法案が成立！

平成29年度の国土交通省の調査によれば、所有者不明土地は全国土のおよそ22%に達している。高齢化社会の進展などにより、この数は今後さらに増加することが予想され、民間の不動産取引や地域経済への影響がますます深刻化するおそれがある。

法務省は問題解消に向けた議論を進めてきたが、およそ2年の検討を経て、去る4月21日、民法や不動産登記法等の一部改正案が今通常国会で成立した。

今回の法案は、「所有者不明土地の発生予防」と「所有者不明土地の利用円滑化」という2つのアプローチがある。改正の全体像は以下のとおり。

所有者不明土地関連法案の全体像

- 所有者不明土地の発生予防のための措置
 - 相続登記・住所変更登記の義務化（不動産登記法の改正）
 - 土地所有権の国庫帰属制度の創設（新法）
- 所有者不明土地の利用円滑化を図るための措置
 - 共有制度・相隣関係規定の見直し（民法の改正）
 - 土地等管理制度の創設（民法の改正）

以下、ポイントを解説する。

登記の義務化で所有者不明土地の発生を予防

調査によれば所有者不明土地の発生原因の3分の2は相続登記の未了によるものだという。相続によって実際の所有者が変わっているにもかかわらず、現状では登記が義務ではないため、土地名義が被相続人（亡くなった人）のままになっていることが多い。実際の所有者がすぐに見つかれば問題ないが、相続から時間が経過しているような場合には、所有者の探索が容易ではなく、所有者不明状態になってしまう。

今回の法案では、まずこの点に着目し、現在任意である相続登記が義務化される。不動産を取得した相続人は、取得を知った日から3年以内に登記申請をしなければならない。違反すれば罰則（10万円以下の過料）が課される。

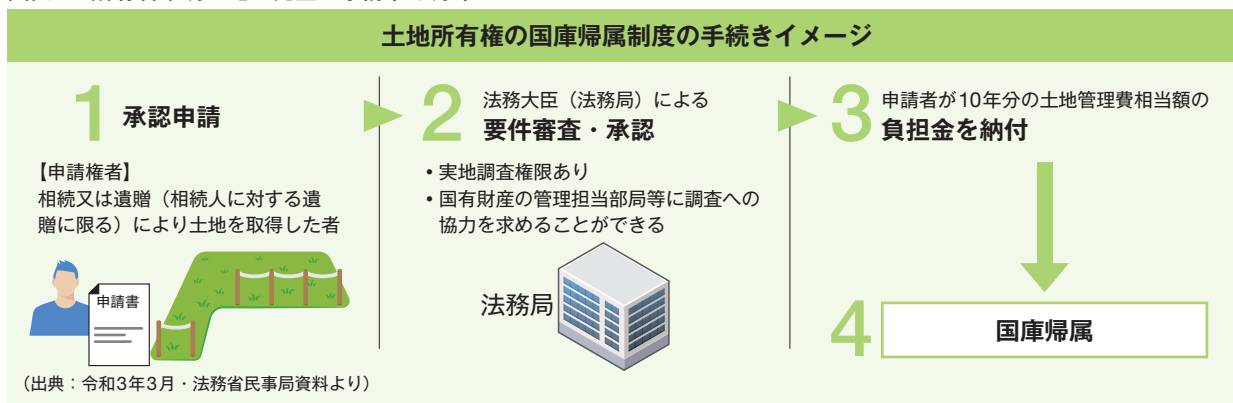
ただ、登記の意思があっても、戸籍等の資料が収集できなかったり、相続人を確定できなかったりして、すぐに本登記できないケースがある。こうした事情に配慮して、相続人は「自分は法定相続人の一人である」ということを登記所に申し出ることができる（相続人申告登記）。この制度は相続人が単独でかつ最低限の添付資料で申請することができ、これにより相続登記の申請義務を簡易に履行することができる（図表1）。

さらに、住所変更登記もテコ入れされる。引っ越しなどで住所が変更になっても、現状は登記義務がないため未登記で放置されるケースが多い。特に都市部においてはこの住所変更登記の未了が所有者不明土地の主な発生原因となっていることから、今回の改正ではこれが義務化される。具体的には変更後2年以内に登記申請が必要で、違反すると5万円以下の過料が課される。なお、これらの措置に加え、登記官が、住民基本台帳ネットワーク等他の公的機関から情報を取得した場合に、職権で変更登記ができる新たな仕組みも導入される。

図表1 所有者不明土地の発生を予防する方策

相続人申告登記の新設			
(イメージ)			
相続人が、登記名義人の法定相続人である旨を登記所に申し出る。 (単独で申告可・添付書面も簡略化)	権利部 (甲区) (所有権に関する事項)		
⇒ 相続登記の申請義務を簡易に履行することが可能になる。	順位番号	登記の目的	
※登記官がその者の氏名および住所等を職権で登記する（持分は登記されない報告的な登記）	2	所有権移転	
	付記1号	相続人申告	原因 平成何年何月何日売買 所有者 何市何町何番地 甲 某
	付記2号	相続人申告	原因 令和5年7月7日相続開始 甲某の申告相続人 何市何町何番地 乙 某 何市何町何番地 丙 某 令和5年8月15日付記 原因 令和5年7月7日相続開始 甲某の申告相続人 何市何町何番地 丁 某 令和7年10月10日付記
(出典：令和3年3月・法務省民事局資料より)			①乙と丙が申告人 ②丁が申告人

図表2 所有者不明土地の発生を予防する方策



土地所有権の国庫帰属制度には一定のハードルも

土地を相続したものの手放したいと考えている人は多い。土地を管理する手間や費用等に負担感を感じており、結局このような土地が管理の不全化を招き、所有者不明土地の予備軍となる可能性が高い。

こうした問題に対応するため、相続によって取得した土地を手放して、国庫に帰属させることができる制度が創設される。ただ、すべてのケースでこれを認めてしまうと、「どうせ国が引き取ってくれるから」というモラルハザードが生じるおそれがあるため、一定の条件が定められている。

たとえば、権利関係に争いがある場合や土壤汚染等がある土地は対象外となる。また、土地の所有者は、10年分の管理費用相当額を国に支払う必要がある、これらについて法務大臣が審査することになっている（図表2）。

所有者（共有者）が不明であっても土地の利用が可能に

相続が発生すると土地が共有関係になる場合がある。このとき、もし共有者の一人が所在不明になった場合には、その土地の処分や管理行為について必要な同意が得られず、意思決定ができないという問題がある。

今回の改正案では、裁判所の関与の下、不明共有者等に対して公告等の手続きを行えば、残りの共有者の同意で、共有土地の処分や利用を行うことが可能になる。また、不明共有者の持ち分相当額の金銭を供託すれば、不明共有者の共有関係を解消して、

他の共有者がその持ち分を取得することもできる。

さらに、隣地等の利用円滑化のための措置も導入される。たとえば、自分の土地に水道管等のライフラインを引き込むため、やむを得ず他人の土地を利用する場合があるが、従来は導管設置権についての根拠規定がなく、現場でトラブルになるケースが多かった。もし隣地の所有者が所在不明であるような場合は、さらに問題が深刻化する。

こうしたケースに対応するため、今改正では、他人の土地に水導管等を設置できる権利が明確化され、隣地所有者が不明の状態であっても対応しやすくなる。

管理不全土地等の新たな管理制度導入へ

土地の所有者が所在不明である、あるいは所有者が判明していても、十分な管理がなされず放置されているような場合には、土地の荒廃や建物の倒壊など、近隣に多大な迷惑を及ぼすことになる。

今回の改正では、一定の手続きのもと、裁判所が管理人を選任できる制度が創設される。現行法でも不在者財産管理人制度という仕組みがあるが、この制度は不在者の財産全般を管理しなければならず非効率であるとの声があった。新たな管理制度は、所有者不明土地等の管理に特化した制度であり、従来制度より機動的な対応が期待できる。

今回の改正では以上の他にもかなり広範囲の見直しが行われているが、主だったポイントについてのみ解説した。今回の制度改善が少しでも所有者不明土地の解消につながることを期待したい（法の施行は一部を除き公布後2年以内。今後の政省令等さらに詳細な運用が規定される予定）。

本書を書いたきっかけを教えてください。

私は中世日本史の研究家ですが、皆さんは「中世」というとどういうイメージをお持ちでしょうか。

一般には「お侍さん」の時代であり、人物に照らしていえば、源頼朝が鎌倉幕府を立ち上げたところから中世だという認識でしょう。ただ、この20年くらい学界においては、荘園制度のもと院政が敷かれた時代からというのが有力な説になり、今に至っています。

このように、荘園という生産構造が時代を規定するとなれば、歴史は「科学」だと言えるでしょう。そして科学であることを妙に強調して、歴史はすべて必然である、と考えて、歴史から物語性を排除してしまうと、単純に年表を暗記するだけのつまらない学問になる可能性があります。

しかし、実際の歴史には紙一重の部分がたくさんあります。戦場で敵陣に突撃したものの、ぬかるみに足を取られて倒れ、鉄砲の弾に当たらずにたまたま生き延びた人だっているはず。それを考えると、歴史には「もしも」の部分があり、「もしも」をもっと取り入れてもいいのではないかと思うのです。そうしたときに、本書の担当編集者から「失敗の日本史」というテーマで本を書いてみてはどうでしょうかと言われ、「それは面白い」ということで書き始めたのが、本書が出来上がったきっかけです。

さまざまな人物の失敗談が書かれていますが、それらの失敗がなかったら歴史は変わっていたのでしょうか。

➤ れは非常にむずかしいところですね。たとえば、
➤ ある武将が判断を誤り、首を刎ねられたとしましょう。ここで、もし彼が失敗をしていなかったら、歴史は大きく変わったかという、実はそれほど変わらなかったのではないかとも思うのです。

中世の歴史を考えていくうえでは、土地をベースにした生産構造があり、その次の段階として流通、つまり経

『失敗』の日本史

本

東京大学史料編纂所教授

郷



『『失敗』の日本史』

中央新書ラクレ 946円（10%税込）

生涯のライバル謙信、信玄がともに跡取り問題でしくじったのはなぜか、光秀重用は信長の失敗だったのか……など、日本史を彩る英雄たちの「失敗」を検証しつつ、そこからの学びと「もし成功していたら」という歴史の「if」を展開。日本史がますます楽しくなる一冊。



ほんごう かずと ● 1960（昭和35）年、東京都生まれ。東京大学史料編纂所教授。東京大学・同大学院で日本中世史を学ぶ。中世政治史、古文書学専攻。史料編纂所で『大日本史料』第五編の編纂を担当。『戦国武将の選択』『違和感の日本史』『ざんねんな日本史』『暴力と武力の日本中世史』『歴史のIF』など多くの著書を上梓し、出版業界の「日本史ブーム」を牽引している。

済の概念が生まれてくるという大きな流れがあり、その大きな流れのなかで、ある一人の武将が失敗しようがしまいが、流れが大きく変わることは、おそらくないのです。

ですからこの本を書いている最中も、「果たしてこの失敗がなかったら歴史は大きく変わったのか」ということを考え、そう大きく変わらないとすると、この本を書く意義をどこに見出せばいいのだろうかというところの折り合いをつけるのに苦労しました。

それでもあえて伺いますが、もしこの人物が失敗をしなければ歴史は大きく変わったのではないかと、という人物は誰でしょうか。

豊 臣秀吉ですね。特に晩年の朝鮮出兵は、なぜあのような決断を下したのか、私には理解できません。秀吉は朝鮮出兵に際して、実に20万人という大軍を送り込んだわけですが、それだけの兵を集められる力が、晩年においてもあったわけです。であれば、62歳で亡くなることなく、家康のように74歳まで生きることができ、かつ20万人の大軍を朝鮮ではなく徳川家に向けていたならば、江戸幕府という歴史はなかったかもしれません。

そうなら、日本の首都は東京ではなく、大阪や京都など関西圏だった可能性は非常に高く、東京はただの一地方都市になっていたとも考えられます。その意味でも、もし秀吉が失敗をしなかったら、その後の日本の歴史は大きく変わったのではないかと思います。

読者に、この本をどう読んでもらいたいですか。

決 断に失敗はつきものです。そして、ビジネスの現場にいる方、あるいは政治家なども含めて、リーダーは常に決断を迫られ、実際にその人生のなかで何度も大きな決断を繰り返す必要があります。それは中世の武将たちとなんら変わることはありません。

ですから、まずは一つひとつの決断に非常に大きな意味があることを読み取っていただきたいと思います。

それに加えて、やはり歴史上の人物が犯した失敗から何かを学び取っていただき、できるだけ自分の失敗を少なくするように役立てていただけたらと思います。

（取材・文／編集部）

{ 豊臣秀吉の失敗がなければ、
東京はただの一地方都市だったかも… }

地価公示価格——全用途平均は6年ぶりの下落 今後は三極化が進む!?

不動産エコノミスト
吉崎 誠二

2021年1月1日を価格時点とする公示地価が3月23日に発表されました。
新型コロナウイルス感染拡大後、初の公示地価の発表となり、
どの程度の影響があったかに注目が集まりました。
今回はその内容について読み解きます。

5年連続プラスから急ブレーキがかかり 全用途でマイナスに転落

2021年の公示地価は、全用途（住宅・商業・工業）の全国平均が前年比0.5%のマイナスとなり、昨年まで5年連続プラスから一転、急ブレーキがかかった形になりました（図表1）。

ちなみに、昨年9月29日に発表された基準地価は7

月1日が基準日なので、いわば2020年の公示地価と2021年の公示地価の中間結果として注目されたのですが、このときの結果は全用途（住宅・商業・工業）の全国平均が-0.6%となり、新型コロナウイルスの影響が確認されました。それが今回の公示地価によって、いよいよ全国的に地価が下落していることが明確になったといえます。

こうなると気になるのは、この傾向が続くのかどうかです。2022年1月1日の公示地価の動向について考えてみましょう。

基準地価と公示地価を同一地点で割り出し、前半期である2020年1月1日から7月1日までの変動率と、後半期である2020年7月1日から2021年1月1日までの変動率を比較すると、全国の住宅地は前半期が-0.4%で、後半期が+0.2%。同様に商業地を見ると前半期が-1.4%で、後半期は変わらず0%でした（図表2）。

これが何を物語っているのかというと、前半期の落ち込みは仕方がなかったとしても、後半期における戻りがかなり鈍かった点が懸念されるということです。戻りが鈍いと、しばらく期待できないということから、さらに売り物が出て、もう一段の下げにつながることも考えられます。

それを確認するためには、今年9月に発表される7月1日時点の基準

図表1 地価変動率の推移

前年よりも下落率縮小・上昇率拡大 前年よりも下落率拡大・上昇率縮小 前年と変動率同一 (単位: %)

公示年	住宅地					商業地				
	平成29	30	31	令和2	3	平成29	30	31	令和2	3
全 国	0.0	0.3	0.6	0.8	▲0.4	1.4	1.9	2.8	3.1	▲0.8
三大都市圏	0.5	0.7	1.0	1.1	▲0.6	3.3	3.9	5.1	5.4	▲1.3
東京圏	0.7	1.0	1.3	1.4	▲0.5	3.1	3.7	4.7	5.2	▲1.0
大阪圏	0.0	0.1	0.3	0.4	▲0.5	4.1	4.7	6.4	6.9	▲1.8
名古屋圏	0.6	0.8	1.2	1.1	▲1.0	2.5	3.3	4.7	4.1	▲1.7
地 方 圏	▲0.4	▲0.1	0.2	0.5	▲0.3	▲0.1	0.5	1.0	1.5	▲0.5
地方四市	2.8	3.3	4.4	5.9	2.7	6.9	7.9	9.4	11.3	3.1
その他	▲0.8	▲0.5	▲0.2	0.0	▲0.6	▲0.9	▲0.4	0.0	0.3	▲0.9

公示年	工業地					全用途				
	平成29	30	31	令和2	3	平成29	30	31	令和2	3
全 国	0.3	0.8	1.3	1.8	0.8	0.4	0.7	1.2	1.4	▲0.5
三大都市圏	1.0	1.5	1.9	2.4	1.0	1.1	1.5	2.0	2.1	▲0.7
東京圏	1.8	2.3	2.4	3.0	2.0	1.3	1.7	2.2	2.3	▲0.5
大阪圏	0.6	1.3	2.0	2.8	0.6	0.9	1.1	1.6	1.8	▲0.7
名古屋圏	0.1	0.2	0.6	0.7	▲0.6	1.1	1.4	2.1	1.9	▲1.1
地 方 圏	▲0.4	0.2	0.8	1.1	0.5	▲0.3	0.0	0.4	0.8	▲0.3
地方四市	2.8	3.3	4.8	5.6	4.4	3.9	4.6	5.9	7.4	2.9
その他	▲0.7	▲0.1	0.4	0.8	0.2	▲0.8	▲0.5	▲0.2	0.1	▲0.6

(注) 三大都市圏は東京圏、大阪圏、名古屋圏。
地方圏は三大都市圏を除く地域
地方圏（地方四市）は北海道札幌市・宮城県仙台市・広島県広島市・福岡県福岡市
地方圏（その他）は地方圏の地方四市を除いた市町村の区域
(出典：国土交通省・令和3年地価公示の概要より)

図表2 都道府県地価調査との共通地点における半年ごとの地価変動率の推移
(単位：%)

	住宅地			商業地		
	令和3年公示			令和3年公示		
	前半	後半	年間	前半	後半	年間
全 国	▲0.4	0.2	▲0.2	▲1.4	0.0	▲1.4
三大都市圏	▲0.6	0.1	▲0.6	▲1.9	0.0	▲1.9
東京圏	▲0.6	0.1	▲0.5	▲1.5	0.0	▲1.5
大阪圏	▲0.4	0.0	▲0.5	▲2.2	▲0.6	▲2.8
名古屋圏	▲1.2	0.3	▲0.9	▲2.6	0.9	▲1.8
地 方 圏	▲0.1	0.3	0.2	▲0.7	0.0	▲0.8
地方四市	1.0	1.5	2.4	0.7	2.2	2.9
その他	▲0.2	0.1	0.0	▲0.9	▲0.3	▲1.2

※都道府県地価調査（毎年7月1日時点実施）との共通地点（1,633地点。うち住宅地1,128地点、商業地505地点）での集計である。
前半：令和2年1月1日～令和2年7月1日の変動率
後半：令和2年7月1日～令和3年1月1日の変動率
(出典：国土交通省・令和3年地価公示の概要より)

地価を待たなければなりません、プロパティ別に三極化が進むのではないかと見ています。

商業地の先行きは非常に厳しい一方 住宅地の下落は限定的なものに

まず、全体的な戻りはあまり期待できないでしょう。3月21日をもって首都圏4都県に発令されていた緊急事態宣言が解除されたものの、再び新型コロナウイルスの新規感染者数が増加傾向をたどっており、第4波が鮮明になりつつあります。「まん延防止等重点措置」の適用も決定し、緊急事態宣言の再々発令さえ現実味を帯びてきました（4月20日執筆時）。

新型コロナウイルスの感染拡大が、地価にネガティブな影響を及ぼすことは、昨年の基準地価や今回の公示地価の結果でわかった以上、第4波が現実になれば、9月に発表される基準地価はおろか、2022年3月に発表される公示地価も回復が期待できない可能性が高まります。

この全体観を前提として、これからの地価がプロパティ別に三極化することについて説明しましょう。

ざっくり申し上げると、住宅地はそれほど大きな影響を受けないものの、商業地はしばらく下げる可能性が高く、オフィスはその中間というイメージです。

商業地が厳しいのは言わずもがなでしょう。2021年の公示地価では東京、大阪、名古屋のみならず、地方圏もマイナスに転じました。特にインバウンド観光

需要が多かった東京の銀座、浅草、新宿歌舞伎町などは2ケタのマイナスです。大阪の商業地も、同じくインバウンド観光需要が多かった地域を中心に大幅下落となり、下落率が20%台のところが5カ所も見られました。

現状、感染力が強い変異株による新型コロナウイルスの第4波の感染拡大が懸念されており、東京オリンピック・パラリンピックは開催できても外国人観客を入れない方針なので、インバウンド需要の回復はまったく期待できません。そうすると、商業地の地価はこの先、さらに落ち込むことが考えられます。

一方、住宅はマイナスに転じたところが多かったものの、下落はおそらく限定的でしょう。住宅は生活必需品ですので、景気の良し悪しには関係なく一定の需要が常にあるからです。もちろん今後、雇用情勢が大きく悪化すれば、所得に悪影響が及ぶので住宅需要も後退する懸念はありますが、直近の雇用関連統計を見ると、有効求人倍率と完全失業率は最悪期を脱し、若干ではありますが、回復の兆しを見せ始めています。雇用環境が安定すれば、住宅は徐々に回復基調をたどるでしょう。

そしてオフィスですが、商業地ほどひどくはないものの、先行きに関しては予断を許さない状況が続きます。三鬼商事株式会社のオフィスデータによると、東京ビジネス地区における3月時点の平均空室率は5.42%で、13カ月連続の上昇となりました。ちなみに、2008年のリーマンショック後の平均空室率で最も高かったのが2010年6月の9.14%で、新築ビルに至っては40.61%にまで上昇しました。

希望的観測でいえば、そこまでひどくはならないと考えていますが、平均空室率が7～8%程度まで上昇する可能性があることは、視野に入れておいてもいいかもしれません。

吉崎誠二（よしざき せいじ）

1971年生まれ。早稲田大学大学院ファイナンス研究科修了。立教大学博士前期課程修了。1997年船井総合研究所入所。Real Estateビジネスチームの責任者、上席コンサルタントを経て、2013年に株式会社ディー・サインに取締役として参画し、ディー・サイン不動産研究所所長に就任。2016年より一般社団法人住宅・不動産総合研究所理事長を務める。著書に『大激変 2020年の住宅・不動産市場』（朝日新聞出版）、『不動産サイクル理論で読み解く——不動産投資のプロフェッショナル戦術』（日本実業出版社）などがある。



コロナ禍のハラスメント問題について

合同会社オフィスプリズム 臨床心理士・社会保険労務士 涌井 美和子



新型コロナウイルス感染症の流行が長引くにつれ、感染予防対策のため非対面で業務を進める機会が増えています。時流にあわせたコミュニケーション・ツールが普及する一方で新たな問題も生じてきています。本号ではハラスメントに関連した解説をいたします。

1 最近の傾向

非対面で行う業務として、パソコンやタブレット、スマートフォンからも接続が可能な Zoom や Teams、Meet をはじめとしたアプリケーションを使用し、顧客との打ち合わせや社内の会議などを行うことが多くなり、また、取引物件の見学といった現場業務においても、オンラインで進めるケースが増えてきています。

しかし、非対面が普及する一方で新たな問題も生じてきています。たとえば、「オンライン・ハラスメント」もそのひとつです。

「オンライン・ハラスメント」とは、チャットやメールなどで攻撃的なメッセージを送ることをはじめ、勤務時間外や休日にメッセージを送り、すぐ返信するようプレッシャーをかける等のほか、オンライン・カメラの一方的な常時接続や、オンライン飲み会の参加を強要、逆に必要性があるときでも接続させない、などの嫌がらせ行為をいいます。また、カメラに映る部屋や相手の様子を見て「汚い部屋だね」、「貧乏くさいインテリアだね」、「私服のセンスが悪いね」などというケースや、「すっぴんのほうがかわいいね」、「普段着のほうが女の子らしくていいね」などのようなセクシュアル・ハラスメントのケースもあります。

ある調査^{※1}によりますと、「ビデオ会議やりモートワーク化によるハラスメントを経験したことがありますか?」という質問に対して49.1%の人が「はい」と回答しているそうです。また、その具体的なハラスメント内容については、「業務の進捗確認を頻繁に強要される」、「家の様子をこまごまと指摘されたり、聞取

りを聞かれる」、「オンライン飲み会や個人的なやりとりを強要される」、「チャットで何度呼びかけても徹底的に無視される」、「多人数での会議の際に、上司たちは音声通話だが、新人はビデオ通話を強要される」などが挙げられています。

ハラスメント問題の背景には、「パワーの差」があります。「対面／オンライン」など形は違っていても、強い立場の人間が、弱い立場の人の気持ちを無視することでハラスメント問題に発展しているという点では、共通しているといえるでしょう。

参考1 パワー・ハラスメントの定義

以下の3つの要素をすべて満たしたもの

1. 優越的な関係を背景とした
2. 業務上必要かつ相当な範囲を超えた言動により
3. 就業環境を害すること

2 ハラスメントの内容と傾向

ひとくちにハラスメントといっても、最近ではコロナ・ハラスメント（感染者や感染リスクが高いとされるエッセンシャル・ワーカー^{※2}などに対するハラス

※1：マイナビニュース会員1000人を対象としたアンケート調査（2020年5月12日実施）

※2：医療・福祉・介護・小売・販売・通信・公共交通機関など、人々が日常生活を送るために欠かせない業務を担っている人のこと。



参考2 パワー・ハラスメントの行為類型

種 類	具体例
身体的な攻撃	暴行、傷害
精神的な攻撃	脅迫、名誉毀損、侮辱、ひどい暴言
人間関係からの切り離し	隔離、仲間外し、無視
過大な要求	業務上明らかに不要なことや遂行不可能なことの強制、仕事の妨害
過小な要求	業務上の合理性なく、能力や経験とかけ離れた程度の低い仕事を命じることや仕事を与えないこと
個の侵害	私的なことに過度に立ち入ること

メント)やアルコール・ハラスメント(飲めない人に対するハラスメント)をはじめ、さまざまな名称のハラスメント問題が増え続けています。一説では、50種類とも60種類ともいわれていますが、法律で対策が義務付けられているものとしては、「パワー・ハラスメント」、「セクシュアル・ハラスメント」、「マタニティ・ハラスメント」などが挙げられます。しかし、どのハラスメントにおいても、パワーの差が背景にあること、行為の内容や当事者間の関係性・文脈などによって判断が難しい場合があることなどの点で共通しているといえます。

従業員に対するハラスメントの傾向をみると、ノルマを達成できない従業員に対して人格を否定する言葉を投げつける、指導の名の下に罵声を浴びせる、会議で特定の従業員をターゲットにするし上げるなどのパワー・ハラスメントが目立っています。

また、もともと男性優位の業界では、女性にお茶くみやお土産配りなどの雑用を押しつけたり、昇進の機会を限定し、部長や取締役といった上位ポジションに就かせないなどの差別的な対応、とくに若い女性を対象としたセクシュアル・ハラスメントが比較的に目立つのも、傾向のひとつといえそうです。

3 顧客対応の留意点

次に、顧客目線でハラスメント問題について考えてみたいと思います。

筆者は、独立開業者として20年以上活動をしてきた関係から、女性の経営者やビジネスパーソンとご縁

をいただく機会が少なくありません。そこでよく耳にするのは「顧客の性別によって営業担当者の対応が異なる場合がある」という話です。

たとえば、夫婦でマンションなどの物件を見に行った際、営業担当者が真っ先に挨拶をして名刺を渡すのは夫のほう。ローンや税金など金銭面の話や物件の立地・所有権など法的な説明をするときも、夫のほうばかり見ながら話す。ところが、キッチンや掃除洗濯、育児の話のときだけ突然、妻である自分のほうを向き、にこやかに説明

を始める……という具合です。

もちろん、これだけでハラスメントに該当するわけではなく、あくまで「夫と妻を対等だと思っていない」、「家事や育児をするのは妻のほうだと決めつけている」という営業担当者のジェンダー・バイアス※3の問題ではあります。しかし、そのような対応の結果「あの業者は不快だから契約するのはやめました」という話もよく聞きますし、このような対応が行き過ぎるとジェンダー・ハラスメント問題に発展する可能性も否定できないでしょう。

また、ジェンダー・バイアスにも関連するハラスメント問題のひとつとして、LGBTQ※4などの人々に対するハラスメント、いわゆるSOGIハラスメントにも注意が必要です。SOGIハラスメントとは、Sexual Orientation Gender Identityの略で、好きになる人の性別や本人の性別に関する認識について差別的な扱いを受けたり、嫌がらせを受けることをいいます。侮辱的な言葉を投げつけたり、からかったり、本人の同意なく第三者に話すなどの行為が一例です。行為者側にはハラスメントをしている、あるいは異端扱いして相手を傷つけている、という自覚がないことも多く、「僕はそういう人たちに対して理解がありますから」と平気で言ったりするケースもあります。たとえ営業担当者のほうに偏見がなかったとしても、賃貸物件の所有者のなかには、偏見が強い人もいられるかもしれません。不用意な形でハラスメント問題に発展しないよ

※3：男女の役割に対する固定的な偏見や観念のこと。「営業職は男の仕事」「育児や介護は女性のほうが向いている」などのような考え方がその一例。

※4：レズビアン、ゲイ、バイ・セクシュアル、トランス・ジェンダー、クエスチョニングのこと。

う、くれぐれも注意が必要です。

参考3 ジェンダー・ハラスメントに該当する言動の具体例

「うちの女の子」
「売れ残り」
「(女性にだけ) ○○ちゃん」

「ババアにスカートは似合わない」
「デブはズボンを穿くな」

「男のクセにグズグズするな」
「女々しい」
「女の腐った奴」

「若い女の子にフレッシュで細やかな感性を期待」

「女性なんだから身なりくらい整えてキレイにするべき」

「男なら家庭より仕事を優先しろ」
「女性に管理職は無理」

さらに、オンラインで個人客と打ち合わせをする場合など、カメラの向こうに映る住環境について不用意にコメントをするのは控えたほうがよいでしょう。プロとして「よかれ」と思ったアドバイスや意見であっても、顧客によっては「いくら不動産業者とはいえ、それほど親しいわけでもないのにプライバシーに踏み込むなんて」と否定的に受け止める可能性もあります。どのような言動に対してハラスメントと感じるか、そのグレーゾーンについては、その人が属する業界や組織によって大きく異なる傾向があります。また、世代や性別など属性が異なる場合は、常識感覚や感性が大きく異なることもありますので、慎重すぎるくらいでちょうどよいのではないかと思います。

なお、将来の顧客という意味で、人材募集に応募してきた求職者への言動にも留意が必要です。コロナ禍でオンライン面接の機会も増えていると思いますが、威圧的な態度や業務と関係ないプライベートに関わる質問、身体的特徴についての質問は、ハラスメントになる可能性が高いといえます。また、内定を出すことを条件に他社の内定辞退を強要したり、就活を終わらせるように迫る言動、俗にいうオワハラ（＝就活終われハラスメント）にも注意が必要です。不採用にした求職者が、他の会社に就職して通勤圏のアパートを借

りることになるかもしれません。いまはインターネットで簡単に情報が拡散できる時代です。不用意な言動には十分に気をつけたいものです。

4 具体例

Aさんは20代の女性でした。大学卒業を機に地方を出て都心で働くために、職場の近くにワンルームを借りることになりました。慣れない土地で初めての物件探しということで、まずはインターネットで希望条件を入れて検索し、いくつか候補をピックアップしてから、該当物件を扱う不動産会社に足を運びました。

担当者は30代後半の男性でした。男性はAさんの顔を見るなりニコニコしながら熱心に接客を始めました。名前や連絡先・希望物件などを記載する受付票を記入しているときもぴたりついて、「下のお名前は○○ちゃんっておっしゃるんですか。かわいいお名前ですね!」「○○にお住まいだったんですね～」と馴れ馴れしく話しかけてきました。物件を紹介するときも、ことあるごとに「○○ちゃんみたいにかわいい女の子が住むなら、○○の設備があったほうがいいですよ!」「好きピ（＝彼）ができて、この物件なら一緒に暮らせちゃいますよ!」などと軽いノリで接客するのでした。

最初は担当者のノリに合わせていたAさんでしたが、だんだん鬱陶しく感じるようになりました。担当者の馴れ馴れしい態度は、Aさんを一人の顧客として敬意をもって接するのではなく、“若い女の子扱い”をして軽んじるように見えたため、Aさんはだんだん不快になっていきました。そして、馴れ馴れしい態度がエスカレートしていった担当者の「○○ちゃん（Aさんの名前）みたいなかわいい子と一緒に暮らせる彼ピがうらやましいなあ」のひと言が最後の引き金になり、「早くこの担当者と縁が切りたい。もうこれ以上、個人情報を知られたくない。気持ち悪い」と考えるようになりました。

結局、Aさんは「もう少しいろいろ探してみます」という言葉だけ残して、逃げるようにその不動産会社を後にしました。その営業担当者は、「お兄さん世代」を通り越して「お父さん世代」に近い人間でしたから、一人の顧客として対等に接客されるどころか「異性扱い」「女の子扱い」をされることが、どれほど不

快であるか、まったく気づかなかったばかりに、新しい顧客を一人逃がしてしまったのです。

5 予防策

コロナ禍によって、ウェブ面談やビデオ会議などを行う機会が増えるとともに、新しいタイプのハラスメントが注目されるようになりましたが、「相手の立場になって考え、どんな相手であっても敬意をもって接する」、この当たり前の前提を踏まえることが、オンライン時代のハラスメント問題防止策として有効といえます。

参考4 はその一例ですので、ぜひ参考してみてください。

ハラスメントの形は新しくなったとしても、根底にあるのは相手を尊重する気持ちや人権意識の有無であり、問題の本質は変わっていません。「この程度の言葉で相手が傷つくとは思わなかった」、「笑っていたから気にしていないと思っていた」というのはハラスメント行為者の常套句です。弱い立場の被害者が、行為者の言動に対してどれほど不快に感じても、不満を露わにしたり怒りの感情をぶつけることはめったにないでしょう。多くの被害者は我慢して口を閉ざし、無理をして笑顔をつくり、衝突や摩擦を避けようとするはずです。

自分の言動が、弱い立場の相手に対してどの程度の影響を及ぼすか、どれほどのダメージを与えるか想像すること、そして、できる限り相手の身になって考えながら行動すること。このような姿勢を心がければ、対面であろうとオンラインであろうとハラスメント問題に発展する可能性は低いでしょう。

参考4 ハラスメント問題防止策の例

どちらか一方だけカメラをオフにするのではなく、お互いに顔を見て話をするようにする（技術的な問題がある場合を除く）。

ビデオ通話を行う場合は、あらかじめ時間を決めておくか、相手の都合を確認してからカメラをオンにする。

カメラの向こうに映る背景や環境について、プライバシーに関わるようなコメントをしない。

相手の髪型や化粧、服装など業務と直接関係のない内容のコメントはしない（寝起きのままのボサボサ頭や寝間着姿など、常識から外れている場合を除く）。

業務時間外のウェブ会議やオンライン接続の強要はしない。

業務時間外のチャット返信やメール返信を強要しない。

相手の同意なく録音や録画はしない（ハラスメントの被害を受けている場合を除く）。

ビデオ通話の際は、身振り手振りなどの動きをつけたり、笑顔や明るい表情を心がける（オンラインの場合、対面より表情がわかりにくく生の感情が伝わりにくくなるため）。

参考1～3出典：『職場のいじめとパワハラ防止のヒント 第3版』 涌井美和子

「紙上研修」
on the web



読んでワカル 見てワカル！

スマホで「サクッと」情報get

紙面の動画解説を
本号よりスタート！

[全宅保証 Web研修へGO]



ご質問について

- ・ご質問は文書にて下記宛までご郵送ください。
(電話・FAX・メール等の問合せは対応していません)
- ・なお、個別の取引等についてのご質問・ご相談にはお答えできません。

(公社) 全国宅地建物取引業保証協会
東京都千代田区岩本町2-6-3
全宅連会館2F



安心安全な取引をサポート
全宅保証

全宅保証Web研修

検索

タイムリーなテーマを配信中！





不動産関連アーカイブ

国土交通省

令和3年3月2日
令和3年3月12日

印紙税非課税措置該当区域の追加について

印紙税の非課税措置の対象となる自然災害について「令和3年2月13日・令和3年福島県沖を震源とする地震・該当区域：福島県福島市・福島県伊達郡桑折町・福島県相馬郡新地町」が追加されました。



令和3年3月10日

行政手続における押印原則の見直しに係る 住宅瑕疵担保履行法施行規則の一部改正について

「押印を求める手続の見直し等のための国土交通省関係省令の一部を改正する省令」等が制定され、特定住宅瑕疵担保責任の履行の確保等に関する法律施行規則において定められている行政庁に提出すべき書類の様式より押印欄を削る等の改正が行われました。



国土交通省・文部科学省

令和3年3月17日

生活に困窮する学生等に対する配慮について

学生等の住まいに関して、引き続き生活に困窮する学生等に対し、その置かれた状況に十分に配慮した丁寧な対応の要請がありました。



国土交通省

令和3年3月23日

令和3年地価公示について

令和3年地価公示では、全国平均は全用途で6年ぶりに、住宅地で5年ぶりに、商業地で7年ぶりに下落となりました。新型コロナウイルス感染症の影響等により、地価は全体的に弱含みとなっていますが、地価動向の変化の程度は、用途や地域によって異なる結果となりました。



令和3年3月26日

既存住宅状況調査技術者検索サイトの公開について

既存住宅に係る調査は、複数存在し検査を実施する技術者情報が一元化されていないといった課題を踏まえ、依頼者の目的に応じた技術者とのマッチングが可能となるよう、既存住宅状況調査、瑕疵保険の現場検査、フラット35物件検査を実施できる技術者を一括して検索できる既存住宅状況調査技術者検索サイトが今般公開されました。



令和3年3月30日

不動産の売買取引に係る重要事項の説明にオンラインを活用する場合 における宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方の一部改正について

令和3年3月30日から、宅地・建物の売買・交換または宅地・建物の売買・交換の代理・媒介に係る重要事項の説明を、オンラインによって行うことが可能となったことに伴い、国土交通省において宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方(ガイドライン)について改正がなされ、令和3年3月30日から施行されました。



令和3年3月31日

低未利用土地等の譲渡に係る所得税及び個人住民税の特例措置に係る事務 についての改正について

「低未利用土地等の譲渡に係る所得税及び個人住民税の特例措置に係る事務について」について、宅地建物取引業者が記入する様式において、宅地建物取引業者および買主の押印を廃止するほか、所要の改正が行われ、令和3年4月1日から適用されました。



令和3年4月1日

新型コロナウイルス感染症及びそのまん延防止のための措置の影響を踏まえた住宅ローン減税等の適用要件の弾力化に係る措置の適用を受けるために 必要な手続きについて

「新型コロナウイルス感染症及びそのまん延防止のための措置の影響を踏まえた住宅ローン減税等の適用要件の弾力化に係る措置の適用を受けるために必要な手続きについて」は、国の「規制改革実施計画」に基づき、本年4月より申請書関係の署名捺印が廃止されることとなり、あらためて周知の依頼がありました。



全宅連

令和3年6月中旬

令和3年版税金本「あなたの不動産税金は」

令和3年版「あなたの不動産税金は」を6月中旬に発刊します。

【体 裁】 A5判・112頁（予定）

【単 価】 1冊270円（税込・送料別）※10冊以上注文の場合1冊220円（同）

【申込方法】 全宅連ホームページより申込書をダウンロードしてください。

【お問合せ先】（株）テクノート TEL：03-3863-5933



管理業法登録制度が6月15日に施行、「業務管理者講習」先行受付開始

賃貸住宅における良好な居住環境の確保を図るとともに、不良業者を排除し、業界の健全な発展育成を図ることを目的とした賃貸住宅管理業者の登録制度（「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」）が6月15日に施行されます。

賃貸住宅管理業登録制度の概要

（1）賃貸住宅管理業の登録

委託を受けて賃貸住宅管理業務（①賃貸住宅の維持保全、②金銭の管理※）を行う事業を営もうとする者について、法施行後1年以内（令和4年6月14日）の国土交通大臣への登録を義務付け ※②は①と併せて行う場合に限る

- ・管理戸数が200戸未満の者は対象外（登録は任意で可能）
- ・登録費用は9万円（登録免許税）
- ・5年ごとに更新が必要
- ・更新料は18,700円（オンラインにより登録の更新の申請を行う場合は、18,000円）

登録が義務化される賃貸住宅管理業

管理戸数
200戸以上

+

- ① 賃貸住宅の維持保全
または
① 賃貸住宅の維持保全
+
② 金銭の管理

（2）賃貸住宅管理業者の業務における義務付け

- ①業務管理者（※）の配置
事務所毎に、賃貸住宅管理の知識・経験等を有する者を配置

※管理業務に関して2年以上の実務経験を持つ者又は国土交通省がその実務の経験を持つ者と同等以上の能力を持つと認めた者で、以下のいずれかに該当すること。

- ①国土交通大臣の認める登録証明事業による証明を受けている者
- ・令和3年度以降の賃貸不動産経営管理士試験合格者が該当（予定）
 - ・令和2年度までに賃貸不動産経営管理士試験に合格・登録をし、令和4年6月までに賃貸不動産経営管理士への講習を修了した者
⇒ **業務管理者移行講習**

- ②宅地建物取引士で、国土交通大臣が指定する管理業務に関する実務についての講習を修了した者
⇒ **賃貸住宅管理業業務管理者講習**

- ②管理受託契約締結前の重要事項の説明
③財産の分別管理
④定期報告

※詳細は実務セミナーをご視聴ください

「業務管理者となるための講習」の実施機関・講習内容

講習名	賃貸住宅管理業業務管理者講習 (宅地建物取引士向け)	業務管理者移行講習 (賃貸不動産経営管理士向け)
受講対象者	管理業務に関する2年以上の実務経験を持つ 宅地建物取引士	令和2年度までに賃貸不動産経営管理士試験に合格し、登録を受けた賃貸不動産経営管理士
学習方法	インターネット回線を使用したeラーニング講習 (Webコース) ※eラーニング以外（郵送）の講習も有	インターネット回線を使用したeラーニング講習 ※講習は令和4年6月まで（1年間）
講習時間	10時間（効果測定を含む）	2時間20分（効果測定を含む）
受講料	19,800円（税込）	7,700円（税込）
国土交通大臣の 指定実施機関	一般社団法人賃貸不動産経営管理士協議会 https://chintaikanrishi.jp/about/course_g/	一般社団法人賃貸不動産経営管理士協議会 https://chintaikanrishi.jp/about/course_g/
実施機関認定 協力機関 《お申込み》	一般財団法人ハトマーク支援機構 https://www.hatemark.or.jp/gyoumukanrikoushu/ ⇒詳しくは次ページ参照	公益財団法人日本賃貸住宅管理協会 https://www.jpmm.jp/migration/



一般財団法人ハトマーク支援機構

宅地建物取引士向け

5月10日より
講習申込
開始!

賃貸住宅管理業 業務管理者講習

2021

賃貸住宅管理業務における管理業者登録に必要な業務管理者になるための講習

令和3年6月施行の「賃貸住宅の管理業務の適正化に関する法律(令和2年法律第60号:以下賃貸住宅管理法)」においては、賃貸住宅管理業者は、その営業所又は事務所ごとに1名以上の業務管理者を選任し、業務管理者は管理受託契約の内容の明確性、管理業務として賃貸住宅の維持保全の実施方法の妥当性について、管理及び監督に関する事務を行う(同条12条)と定められました。業務管理者になるための要件として、①管理業務に関する2年以上の実務経験+宅建士+指定講習を修了した者、②管理業務に関する2年以上の実務経験+登録試験合格者(※登録試験は令和3年度「賃貸不動産経営管理士試験」が該当予定)。なお、令和2年度までの「賃貸不動産経営管理士試験」に合格し、令和4年6月までに登録した者で令和3年6月～令和4年6月までに業務管理者移行講習を受講した者については②の者とみなされます。

今回、ハトマーク支援機構がご案内する講習は(一社)賃貸不動産経営管理士協議会より委託を受け、上記①の2年以上の賃貸住宅管理業務の実務経験のある宅建士の方向けの講習となります。

ハトマーク支援機構「賃貸住宅管理業 業務管理者講習」の特徴

特徴1

通信教育で受講可能

特徴2

Web受講なら合格まで2ヶ月間何度でも受講できる!



ハトマーク支援機構「賃貸住宅管理業 業務管理者講習」の概要

受講資格	賃貸住宅管理業務に係る実務経験2年以上を有する宅地建物取引士
受講料	19,800円(税込) ※一旦納入された受講料は返金できませんのでご了承ください。※上記の金額には、テキスト代・効果測定受験料・送料が含まれます。
受講の有効期間	2か月(期間延長不可)
学習教材	テキスト学習と講義動画による通信教育
学習内容・講義時間	①賃貸管理総論 ②管理業務の受託 ③建物管理の実務 ④建物設備の知識 ⑤金銭管理 ⑥賃貸住宅管理業務に関する知識・・・10時間(効果測定含む)
修了要件	各学習科目ごとの効果測定において7割以上の正答

受講コースのご案内

ハトマーク支援機構「賃貸住宅管理業業務管理者講習」には、Webコースと郵送コースの2種類があります。

ご自身の受講環境に合わせて、コースをお選びください。

【ご注意】受講申込後のコース変更・キャンセルはできません。

オススメ!

Webコース特徴

Webコースは、お申込みから、講義動画視聴、効果測定、修了証の交付までがすべてインターネット上で行われるコースです。

郵送コース特徴

郵送コースは、インターネット上での受講が困難な方のコースです。お申込み手続きや、効果測定、修了証の交付などが郵送手続きになるほか、講義動画はDVD(貸与)での視聴となります。

受講の流れ

オススメ!

Webコース

郵送コース

STEP1

受講申込み・講習コース選択 Webコース・郵送コースの2種類からお選びください。

クレジットカード払い・コンビニ払い

銀行振込(手数料受講者負担)

STEP2

教材到着

本人限定受取郵便にて、指定のご住所へ教材とWeb学習サイトのログインID/パスワードが送られます。

本人限定受取郵便にて、指定のご住所へ教材と講義動画(DVD)が送られます。

STEP3

学習

テキストと講義動画(Web配信)

テキストと講義動画(DVD貸与)※要返却

STEP4

効果測定 各学習科目の7割以上の正答

Web上で解答
(合格まで繰り返し可(受講期限内であれば))

解答用紙を郵送で返送
(合格点に達していない場合は再提出(一回のみ))

STEP5

修了証の交付

全ての学習科目の効果測定において、7割以上の正答が確認されると修了証が交付されます。

Web上でダウンロード

郵送

申込に必要なもの

①宅建士証の写し ②実務経験証明書

Webコースお申込は
こちらからアクセス

郵送コース
お申込みの連絡先

HPより申込下さい。

ハトマーク支援機構

検索



ハトマーク支援機構HPより申込書をダウンロード頂くか、
下記の問い合わせ先に電話連絡願います。

■問い合わせ連絡先 ハトマーク支援機構 賃貸住宅管理業業務管理者講習事務局コールセンター[株建築資料研究社(日建学院)]
TEL:03-6773-4654 FAX:03-3987-3256 受付:10:00~17:00(土・日・祝祭日・夏季・年末年始を除きます)

※新型コロナウイルス感染症拡大防止により、受付休止または短縮を行う場合があります。



Hatomark Fellow
2021年
5月号

ハトマーク支援機構は、全国の宅建協会にご所属の会員の皆様の業務に役立つ商品やサービスをご紹介します。

「賃貸住宅管理業務管理者講習」の受講申込受付を
5月10日(月)よりスタートしました！

■賃貸住宅管理業務管理者講習とは…

令和3年6月に施行される「賃貸住宅の管理業務の適正化に関する法律（賃貸住宅管理業法）」第12条4項および施行規則第14条に基づく「業務管理者」になるための講習です。

当機構は、国土交通大臣より指定を受けた（一社）賃貸不動産経営管理士協議会より委託を受け、**2年以上の賃貸管理業務の実務経験のある宅建士の方を対象とした講習を開始しました。**

■ハトマーク支援機構「賃貸住宅管理業務管理者講習」の概要

受講資格	賃貸住宅管理業に係る実務経験2年以上を有する宅地建物取引士		
受講料	19,800円(税込)	受講の有効期間	2ヵ月
学習教材	テキスト学習と講義動画による通信教育		
講習時間	10時間(効果測定を含む)		
修了要件	効果測定において7割以上の正答		

■受講コース

Web
コース

オススメ！ 申込手続きから講義動画視聴、効果測定、修了証の交付まで、すべてインターネット上で行います。

郵送
コース

申込手続き、効果測定、修了証の交付が郵送手続きになるほか、講義動画はDVD(貸与)での視聴となります。

※令和2年度までの賃貸不動産経営管理士試験に合格し、登録を受けた賃貸不動産経営管理士を対象とした「業務管理者移行講習」は、ハトマーク支援機構では行っておりませんのでご注意ください。

ハトマーク支援機構ホームページ

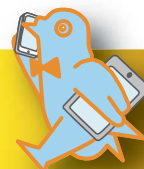
ハトマーク支援機構

検索



宅建協会
会員限定

「ハト電話」は宅建協会会員だけが利用いただける通信サービス（携帯・タブレット）です。全国会員 10万社のスケールメリットをいかした特別価格でお得にご利用下さい。



ハト電話で
携帯電話料金を大幅削減！

- ✓ 大手キャリアで安心利用！
- ✓ ハト電話はスマホが断然お得！
- ✓ タブレットで快適にプレゼン！



詳しい内容は**ホームページ**をご覧ください！

ホームページの閲覧にはID・パスワードが必要となります。
フリーコールまでお問合せ下さい。

ハト電話 810

Q 検索

ksk-hatodenwa@mx1.ksknet.co.jp

株式会社建築資料研究社 日建学院



0120-988-489

受付時間：平日 10時～12時・13時～17時

〈日本長期住宅メンテナンス有限責任事業組合〉



ハトマーク
支援機構提携

戸建住宅 個人間売買・買取再販など
全国対応・カンタン申込み！

シロアリ工事を受注した場合
成約手数料あり

安心・安全

**シロアリ
検査・工事**

申込みページへアクセス！



Webからカンタンお申込み！

<https://house-maintenance.org/hatomark/>

買取再販物件の買取前や買取後に。シロアリ検査・工事はお任せください！

シロアリ
検査

15,000円 (税別)

シロアリはもちろん、木部の腐朽や漏水など床下の健康状態をチェックします。

写真付き報告書差し上げます！



シロアリ駆除
・予防工事

人体やペットに安心・安全な薬剤を使用します！

2,300円/m² (税別)

駆除・予防工事後、5年間シロアリ被害に関する保証を行います。
※シロアリが再発し建物に被害が発生した場合、その修復費用を最大500万円まで補償致します。(上記保証には適用条件があります。調査・見積り時にご確認ください。)

**5年間
保証**



シロアリ防除・アフターメンテナンスの全国ネットワーク

日本長期住宅メンテナンス 有限責任事業組合



0800-200-0512

お電話でお問い合わせの際は「宅建協会の会員」であることをお伝えください

住宅メンテナンス組合

検索

<https://www.house-maintenance.org>

特別価格
対応商品

※2020年9月

ハトマークお役立ち商品ランキング No.1

ADPARK

不動産査定システム

査定番頭

🏠 速い 🏠 安い 🏠 簡単

査定システムの三冠王

物件ガイドブック作成システム

パンフレッター

来店・成約への決定打を連発

不動産システムの 新人王

〈全宅住宅ローン株式会社〉

フラット35といえば全宅住宅ローン

住宅ローンのことならなんでも ご相談ください!

メリット1 最長35年の長期固定金利
団信特約料が金利に含まれさらに便利に!

メリット2 事前審査制度でスピーディー
事前審査は、当日または翌営業日回答!

メリット3 建設費・購入額の100%融資
建築費・購入額の100%+諸費用可

メリット4 つなぎ融資の充実
土地取得費用 100%・
建築費用の上限 80%まで可

メリット5 事務取次手数料のお支払い
宅建協会会員様限定、事務取次手数料をお支払!

全宅住宅ローンは、
宅建協会会員のみなさまの
不動産取引業務を金融面から
サポートします。

人と住まいをつなぎます。

全宅住宅ローン株式会社

関東財務局長(5)第01431号 日本貸金業協会会員 第003606号
〒101-0047 東京都千代田区千代田 2-16-9 センボービル5階
URL: <https://www.zentakuloan.co.jp>
TEL 03-3252-1414 FAX 03-3252-1415

中古(既存)住宅仕入+リフォーム
買取再販ローン「希望」

全宅住宅ローングループ

全宅ファイナンス株式会社

〒101-0047 東京都千代田区千代田 2-16-9 センボービル6階

一括融資

好評取扱中!

貸金業登録番号: 関東財務局長(5)第01453号
宅建業免許番号: 東京都知事(3)第87476号 日本貸金業協会会員第003559号
(公社)東京都宅地建物取引業協会会員 (公社)全国宅地建物取引業保証協会会員
TEL: 03-6206-0431 FAX: 03-3252-8288
<https://www.zentakufinance.co.jp>

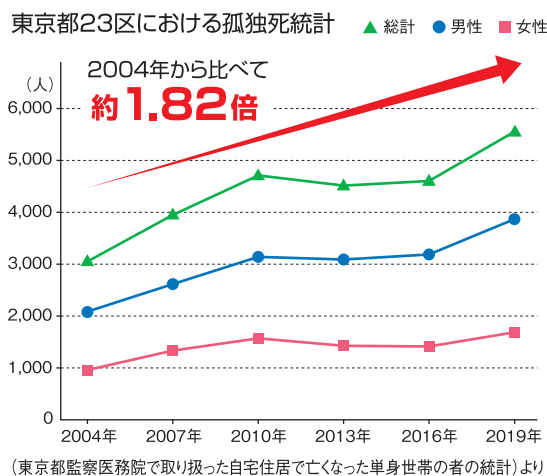
孤独死の備えはありますか？

誰にも看取られずに死後発見されるという「孤独死」が社会問題のひとつとなっています。特に都市部など近隣との付き合いが疎遠な地域での発生が顕著です。また賃貸物件で「孤独死」が発生して、部屋の汚れを落とすための**【特殊清掃】**や、遺品を整理する場合の**【遺品整理】**にかかった費用を賃貸物件のオーナーが負担するケースも増加しています。



1 孤独死の状況

全国的な統計はありませんが、東京都23区の例によると、2004年～2019年の発生件数の推移はグラフの通りです。2004年では、男女あわせて3,052人だった孤独死者数が、2019年では男女あわせて5,554人と、**約1.82倍**になっています。年齢で見ると、男性は**45歳以降に急激に上昇**しています。また、死後発見されるまでの経過日数については、2019年では5,554人中**「4日以上」が2,994人と全体の53.9%**と高い率を占めています。発見されるまでの日数が長くなれば長くなるほど、お部屋の損害も大きくなっていきます。



2 孤独死の対策

孤独死対策の3本柱は、いずれも現実的には実現が厳しい状況であると思われます。

- | | |
|----------|---------------------------|
| 1 孤独死の発見 | 孤独死してしまった人をいかに早く発見するかの対策 |
| 2 独居者の救命 | ひとり暮らしの人が病気・ケガを負ったときの救命対策 |
| 3 孤独死の予防 | ひとり暮らしの人が孤独死しないようにする対策 |

実際に孤独死が起きてしまったら…

賃貸物件を元の状態に戻す(原状回復)のために専門の清掃業者に依頼する**「特殊清掃費用」**や、部屋に残ってしまった遺品を片付ける**「遺品整理費用」**が発生します。これらを負担するのは親族などの法定相続人や保証人です。しかし、身寄りがいない場合や法定相続人の相続放棄などにより大家さんが費用負担せざるを得ないケースもあります。



そんな時に
お役に
立ちます！

家財保険を取扱う少額短期保険会社である**宅建ファミリー共済**などでは「孤独死」による**「特殊清掃費用」**や、孤独死でなくとも、病院等で独居住居者が亡くなった際の**「遺品整理費用」**を**補償する商品**が用意されています。

ひとり暮らしの方に家財保険をお勧めする際に、こういった「孤独死」に関連する補償がある商品を選択肢に用意することも「孤独死の備え」のひとつであると考えます。この機会に皆さまがご入居者へお勧めする保険商品について、見直しをご検討してみたいはいかがでしょうか？

(文/株式会社 宅建ファミリー共済)



人と住まいをつなぎます。

宅建協会会員の皆さまへ



株式会社 宅建ファミリー共済

公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会 賛助会員
一般社団法人 全国賃貸不動産管理業協会 賛助会員

賃貸物件の火災保険のことなら

宅建ファミリー共済におまかせください!!

宅建ファミリー共済では **賃貸住宅入居者向け家財保険** の
代理店を募集しています!

事業用(事務所・店舗・
飲食店)商品もあります!

安心

「ハトマーク」がついた保険は
宅建ファミリー共済だけ!

全国約9,300店が代理店登録(業界トップクラス)。
多くの皆様からご信頼いただいております。



簡単

事務処理が簡単。パソコンが苦手な方も安心!

申込方法は『FAX』または『パソコン』から
お選びいただけます。

保険契約証兼保険料領収証を**その場で発券**できます。



FAXで



パソコンで

便利

事務に関するお問い合わせは、**365日【平日・土日・祝日】**
9時～20時までオペレーターが対応します。

販売にあたってノルマはありません。

POINT

賃貸住宅用全商品が**孤独死対応**(特殊清掃費用)

病院など入居住宅外でお亡くなりになった場合でも
遺品整理費用を補償する商品もご用意。

※上記は、新住宅用賃貸総合補償保険の概要を紹介したものです。
詳細は「ご契約のしおり」をご覧ください。



詳しい資料のご請求は **Web** または **FAX**、**お電話** で!

FAXの場合は下記をご記入のうえ送信してください。

宅建ファミリー共済 営業部(平日9時～17時受付)

ホームページ <https://www.takken-fk.co.jp>

FAX 03(3262)8600

TEL 03(3234)1151

フリガナ	フリガナ		
貴社名	ご担当者名 様		
電 話 ()	FAX ()	メールアドレス	@
送付先住所 (〒 -)	損害保険代理店をしている ☐ はい ☐ いいえ 少額短期保険代理店をしている ☐ はい ☐ いいえ		

[個人情報の取扱いについて] 本書面により取得した個人情報について、個人情報保護法及び関連するその他法令・規範を遵守し、代理店委託契約の説明及び確認以外の目的には使用いたしません。

株式会社 宅建ファミリー共済

東京都千代田区九段北3-2-11 住友不動産九段北ビル7F



一般財団法人ハトマーク支援機構

5月10日より講習申込開始！



宅地建物取引士向け

賃貸住宅管理業務 業務管理者講習

詳細は18ページをご参照ください

2021

賃貸住宅管理業務における管理業者登録に必要な業務管理者になるための講習



不動産実務セミナー

不動産取引実務に影響のある法律改正などを詳しく解説！

不動産実務セミナー「宅建業者にとって必要となる『賃貸住宅管理業法』の知識」配信中

宅建協会会員（従事者）であれば、無料で視聴できます（ハトサボ用のID・パスワードが必要になります）。
また、宅建協会会員（従事者）以外の一般の方へは、有料（2200円〔税込〕）にて公開しています。

不動産実務セミナー2020のラインナップ

<https://www.zentaku.or.jp/about/seminar/seminar2020/>

テーマ 1	新型コロナウイルス感染予防として不動産業に求められる対策と不動産テックの活用
テーマ 2	水害ハザードマップの重説義務化に関する留意点
テーマ 3	宅建業者にとって必要となる「賃貸住宅管理業法」の知識
テーマ 4	改正民法（債権法）施行後の取引実務Q&A